Comisión de Industria, Energía y Minería
S/C

Versión Taquigráfica N° 2623 de 2004

PLANTA DE ALCOHOLES DE PAYSANDÚ

Versión taquigráfica de la reunión realizada el día 2 de setiembre de 2004

(Sin corregir)

PRESIDE: Señor Representante José Homero Mello.

MIEMBROS: Señores Representantes Álvaro Alonso, Ricardo Molinelli y Ruben Obispo.

INVITADOS: Por la Administración Nacional de Combustibles, Alcohol y Portland (ANCAP), doctor Juan Luis Aguerre Cats, Presidente; señor Emilio Martino, Vicepresidente y Presidente de CABA S. A.; contador Ricardo Petrone, Gerente General de CABA S. A. y doctor José Garchitorena, asesor letrado.

SEÑOR PRESIDENTE (Mello).- Habiendo número, está abierta la reunión.

La Comisión de Industria, Energía y Minería tiene mucho gusto en recibir al señor Presidente de ANCAP, doctor Juan Luis Aguerre Cats, al Vicepresidente de este organismo y Presidente de la empresa CABA S.A, señor Emilio Martino, al Gerente General de CABA S.A, contador Ricardo Petrone, y al asesor letrado, doctor José Garchitorena.

El motivo de la convocatoria es conversar sobre la planta de alcoholes de Paysandú, que en este momento está cerrada y cuyos obreros están en seguro de paro. La Comisión otorga mucha importancia a las industrias, tanto a nivel nacional como departamental, y nos parece fundamental su mantenimiento porque ofrecen posibilidades de trabajo para la gente, sobre todo en Paysandú, departamento en el que hemos sufrido el cierre de una fábrica importante.

Por lo tanto, frente a este cierre de la planta de alcoholes, que no sabemos si es definitivo o momentáneo, quisiéramos conocer de parte del Directorio de ANCAP cuál es el escenario que hoy se presenta y cuál será el escenario futuro.

SEÑOR AGUERRE CATS.- Agradecemos la oportunidad que se nos da para intercambiar ideas, que siempre es el mejor mecanismo para aclarar la situación de los problemas que preocupan a esta Comisión tan importante, con competencia específica sobre la actividad que se desempeñan en ANCAP.

Desde hace varios años, ANCAP ha derivado alguna de sus actividades industriales y comerciales a ciertas empresas privadas, y este es el caso con la planta de alcoholes de Paysandú, que pertenece a la empresa

CABA S.A. Prácticamente la totalidad de sus trabajadores pertenecían a la vieja División Alcoholes de ANCAP, pero ahora se desempeñan en el régimen de derecho privado.

Lo que ocurre con la planta de Paysandú es consecuencia de la situación económica y comercial que ha tenido que enfrentar en los últimos tiempos, sobre todo en dos de sus costos esenciales: las materias primas con que trabaja y la fuente de energía que utiliza para cumplir con sus cometidos.

Creo que sería mejor que el Vicepresidente de ANCAP y Presidente de CABA S.A., junto al Gerente General de esa empresa, expliquen en detalle cuáles fueron las variantes económicas que se han manejado para disponer el cierre transitorio de la planta. No es otra cosa lo que se ha dispuesto pues, en cierta medida, en la planta sigue existiendo actividad debido a que parte del personal concurre a efectuar tareas de mantenimiento.

Lo que se ha utilizado es un mecanismo legítimo que la ley prevé para momentos como los que ha debido atravesar CABA S.A. De todas maneras, reitero, sería bueno que el señor Martino y el contador Petrone expliquen cuáles fueron las razones para que el Directorio de CABA S.A., con el respaldo del Directorio de ANCAP, tomara esa decisión.

SEÑOR MARTINO.- En primer lugar, agradezco que nos permitan esclarecer la situación real de nuestra fábrica de Paysandú. En ella trabajaban 30 empleados, pero uno de ellos se jubiló, por lo que quedarían 29. Luego, 12 fueron enviados al seguro de paro, 11 están a la orden, 5 realizan trabajos de mantenimiento y 2 están enfermos, pero cuando puedan trabajar se incorporarán al grupo que está en el seguro de paro.

A pesar de que el seguro de paro solamente cubre una parte de su salario, CABA S.A. paga a los funcionarios de ANCAP el 40% restante. Es decir que siguen cobrando el mismo salario hasta el día de hoy y no han sufrido ningún tipo de perjuicio de orden monetario. Lo único que pierden es el sobresueldo que perciben por trabajos de turno.

¿A qué se deben las medidas que hemos tenido que tomar? Como bien dijo el Presidente, responden a dos motivos: el precio de la materia prima y el de los combustibles. Como todos saben, el precio del sorgo en Argentina es mucho más bajo que en Uruguay. Al principio de la zafra, lo hemos comprado en el mercado interno a US$ 116 la tonelada, esperando que bajara. Esto siempre ocurre a medida que transcurre la cosecha, pero este año los productores agropecuarios han destinado sus esfuerzos a plantar otro tipo de sembrados más rentables, como la soja y el girasol.

Cabe aclarar que no fabricamos alcohol solamente para nuestro consumo sino que también lo vendemos, por lo cual en un mercado abierto su precio debe ser competitivo. En Argentina, el costo del sorgo es de US$ 57 la tonelada y puesto en planta es de US$ 70, pero su precio de exportación es de US$ 110 debido a que ellos tienen detracciones que aplican en el mercado interno.

A esto se agrega el problema del precio de los combustibles. Debido a que Argentina se ha quedado sin gas, la planta de Paysandú lo recibe solamente durante tres horas por día, pero para convertir el sorgo en alcohol la planta debe trabajar durante las 24 horas. Esto hace que durante las 21 horas restantes se utilice fuel oil, que es tres veces más caro que el gas natural que, además, tiene un precio mayor para nosotros que el del mercado interno argentino.

Por todas estas razones, es imposible competir con Argentina.

¿Cuál es la incidencia de los combustibles y de la materia prima en el precio del alcohol? Si lo compramos en Argentina y lo traemos a Uruguay nos costaría US$ 0,50 o US$ 0,55 el litro. Aclaro esto porque en algunos diarios de Paysandú leí que ANCAP estaba comprando alcohol de granos y eso no es cierto, ya que tenemos una existencia en nuestra planta que cubre nuestras necesidades de los próximos meses. Estamos esperando que el precio del sorgo en el mercado nacional baje a US$ 80 la tonelada -que ha sido el precio promedio durante los últimos ocho o diez años- para volver a poner la fábrica en marcha. Al mismo tiempo, esperamos disponer de gas natural a los efectos de que se pueda abaratar sensiblemente el costo del producto final.

Para darles una idea, el precio normal, si fabricáramos el alcohol en la planta de Paysandú con sorgo y con gas natural, sería US$ 0,51 el litro. Si lo hacemos con sorgo a US$ 110 la tonelada -que es al precio que podemos importarlo- y con gas natural, el precio del alcohol se incrementaría a US$ 0,615. Y, finalmente, si hacemos alcohol utilizando el sorgo a US$ 110 la tonelada y usamos fuel oil, el costo sería de US$ 0,815. Quiere decir que estaríamos muy lejos de los US$ 0,50 o US$ 0,55. Cualquier fabricante trae la materia desde Argentina y eso nos quita del mercado.

Quiero recalcar que los 29 funcionarios que tiene ANCAP en la planta no pierden un solo centésimo; lo único que pierden es el sobreprecio que ganan por ser turnantes, porque la fábrica trabaja las veinticuatro horas. La diferencia entre el seguro de paro y el total de su salario, es decir el 40%, es abonado por CABA S.A. Con este tipo de medidas en cuanto a la retribución del personal, de aquí a fin de año, nos ahorramos $ 200.000 por mes; esto implica alrededor de $ 1:000.000 por el resto del año. Por los gastos que representa tener la fábrica en funcionamiento nos ahorramos $ 800.000 por lo que queda del año. En total sería $ 1:8000.000, y ese ahorro es importante para la empresa.

Reitero: los 29 funcionarios que actualmente tiene CABA S.A. reciben el 100% de los jornales, es decir, del sueldo establecido anteriormente. Lo que ellos dejaron de cobrar -porque es un trabajo que no realizan- es la retribución extra por hacer turnos.

Espero haber sido lo suficientemente claro para explicar por qué hemos tenido que suspender transitoriamente la destilación de alcohol en la planta de Paysandú.

SEÑOR AGUERRE CATS.- Es por demás conocido que cuando un empleado de la actividad privada va al seguro de desempleo solamente tiene derecho a cobrar lo que el seguro le paga, ya que está inhibido de tener complementos salariales por encima de lo pactado. Esto no ha ocurrido con el personal de CABA S.A. por las razones que el doctor Garchitorena puede explicar. Como soy novato en la empresa, no conozco muchos detalles y me chocó que el personal que está en el seguro de desempleo cobrara el 100% del sueldo. No obstante, se me aseguró que eso encuadra en la ley.

SEÑOR GARCHITORENA.- Hicimos averiguaciones en el BPS, donde se nos informó que, de acuerdo con la ley de seguridad social y su decreto reglamentario, cualquier empresa puede abonar la diferencia entre lo que paga el seguro de paro y el salario del trabajador durante el tiempo que dure su inclusión en el seguro de paro. Al señor Presidente le llamó la atención que esa diferencia no llevara aportes por parte de la empresa, pero es así. Reitero: esto está previsto legalmente y figura en el decreto reglamentario. Así procedió CABA S.A.

SEÑOR MOLINELLI.- Agradecemos la presencia de los Directores de ANCAP y de CABA S.A.

Como dijo el señor Diputado Mello, la Comisión se preocupa por todos los temas industriales y cuando hay un cese de una industria, aunque sea transitorio -se trata de una empresa pública regida por el derecho privado-, es preocupante.

Tanto el señor Presidente de ANCAP como el señor Presidente de CABA S.A. manifestaron que el cierre es transitorio, y eso es importante. De todos modos, es necesario salvar las dificultades que hoy existen. Aquí se ha dicho que tanto el sorgo como la utilización de la energía han determinado un costo más alto. Para que esto sea transitorio hay que solucionar estos obstáculos para volver a un costo competitivo.

Tenemos claro que hay varios tipos de funcionarios. Están aquellos que se encuentran en el seguro de paro, que son funcionarios exclusivos de CABA S.A. -quienes se rigen por el derecho privado- y que renunciaron a ANCAP, optando por un incentivo. Tenemos muy claro que están cobrando la diferencia de su sueldo con el seguro de paro, como se explicó anteriormente. Inclusive, sabemos que están perdiendo un sobresueldo por hacer turnos, pues no está funcionando la fábrica.

Hay otra categoría de funcionarios que han mantenido la reserva de sus cargos en ANCAP y que hoy están a la orden. De todos modos, esa reserva era por dos años y vence en febrero de 2005. En su momento, tendrán que optar por quedarse en ANCAP o por trabajar en CABA S.A.; se trata de unos 12 funcionarios. Además hay otros empleados que están trabajando en el mantenimiento de la planta. Si bien es claro que todos estos funcionarios -tanto los que están a la orden en sus casas como lo que están en el seguro de paro- están

cobrando su sueldo íntegramente, hay cierta preocupación hacia el futuro porque el seguro de paro tiene un vencimiento. Además, como dije, los otros funcionarios tendrán que optar dentro de un plazo breve por ANCAP o por CABA S.A.

Por ello, sería importante definir el futuro de la planta de Paysandú, para tener certeza sobre qué harán estos funcionarios. El deseo de todos es que el cierre sea realmente transitorio, que se bajen los costos del sorgo y del gas y que la planta vuelva a funcionar.

También debemos tener una perspectiva de funcionamiento de la planta. Digo esto porque sabemos que CABA S.A. está funcionando bien como empresa. Los funcionarios que trabajan en Montevideo lo hacen muy bien, pero el problema es la planta en Paysandú, que produce el alcohol para el consumo interno o para exportar. Sin duda que este problema afecta a un departamento que siempre ha sido muy industrial y que ha sufrido mucho la crisis. Ahora que hay una reactivación en todo el sector industrial queremos que llegue a nuestro departamento. Por lo tanto, nos preocupa mucho este tema.

También queremos hacer una consulta sobre los costos. Según tenemos entendido, hay una diferencia importante si utilizáramos el gas natural argentino al precio de un gran consumidor, puesto que sería más bajo. Me gustaría saber cómo está manejando la empresa la posibilidad de volver a utilizar ese nuevo elemento energético.

En cuanto a la materia prima -si bien ya se explicaron claramente los precios internos y externos-, nos llama la atención que habiendo una diferencia tan grande entre Argentina y Uruguay, el sorgo llegue a nuestro país a un precio tan alto. Digo esto porque el sorgo puede utilizarse como materia prima para destilar alcoholes, pero es un cereal que también se usa para otros fines.

¿Qué medidas se pueden adoptar para garantizar un sorgo más bajo, inclusive, en acuerdo con los propios productores? Se podría instrumentar una programación a fin de abaratar el precio.

Lo que interesa es que este cierre sea realmente transitorio y que la industria pueda funcionar en el futuro. Llegado el momento, estos funcionarios tendrán una duda muy grande: tanto los que tienen que optar como a los que se les vence el seguro de paro, deben decidir si van a volver a trabajar a la empresa. Entonces, en la medida en que haya una certeza de funcionamiento en el futuro, habrá tranquilidad no solo para los trabajadores sino también para el departamento que ha sido muy golpeado por la crisis industrial.

Nos consta que estas cifras explican la realidad. Comprendemos perfectamente que este es un tema de costos.

Pero, con respecto a estos dos elementos importantes, quisiéramos saber qué posibilidades hay en el futuro de volver a valores más bajos para tener costos más adecuados.

SEÑOR OBISPO.- Con mucho gusto compartimos esta jornada de trabajo con el Directorio y sus asesores sobre un tema que en esta Comisión ha estado presente desde hace mucho tiempo. Recuerdo la discusión de la ley de desmonopolización de alcoholes en el año 1996, en que para este sector se planteaba una perspectiva distinta.

Tengo en mi poder un informe de setiembre de 2002 de la División Alcoholes de ANCAP acerca de las perspectivas de esta producción.

Me parece muy importante que la preocupación de los trabajadores en cuanto a su salario y perspectivas esté salvaguardada. Pero Paysandú tiene una muy especial sensibilidad por el tema de su producción, porque durante mucho tiempo ha padecido distintas circunstancias, que lleva a que perdamos perspectiva. El cierre de una planta, aunque sea transitorio, a los sanduceros nos golpea, porque aquel planteo del Paysandú industrial del cuarenta y seis, hoy no tiene esa potencia.

Entonces, me parece correcto que se tomen todas las previsiones para que los trabajadores tengan sus salarios.

Ahora bien, no solo me interesa el destino de la planta sino la forma en que se pueda instrumentar una producción, que es importante.

El señor Diputado Molinelli ya mencionaba algunas cosas. Sé que hay problemas exógenos -como se dice- que interfieren. El planteo que ustedes hacen es real.

Pero, en primer lugar, me interesa conocer cuál ha sido la experiencia de CABA S.A. durante este tiempo, es decir, cuáles han sido sus resultados y cómo opera en el mercado.

En el informe de la División Alcoholes, se dice lo siguiente: "Sobre la base del trabajo antes descrito se proyectó el Plan Estratégico-Nueva Empresa que supone manejar íntegramente el negocio en el marco del derecho privado. Esto implica que el grupo económico lo componen solamente dos empresas: CABA S.A. y Alcoholes del Uruguay S.A..- Esta alternativa permitirá equiparar las condiciones de competitividad con las demás empresas del sector en un mercado desmonopolizado, pero en el cual ANCAP está compitiendo con todas las trabas y restricciones que dificultan el accionar de las empresas industriales y comerciales del Estado".

SEÑOR AGUERRE CATS.- ¿De qué fecha es el informe?

SEÑOR OBISPO.- El informe es del 11 de setiembre de 2002. Se estaba saliendo de una situación y se proyectaba otra. Además, todos recordarán que hubo discusiones al respecto, se ocupó la planta y finalmente hubo un acuerdo.

Entonces, fíjense, ¡qué contradicción! Se hizo todo ese procedimiento para que la empresa privada sea más competitiva y, más allá de los problemas internos con el sindicato, los trabajadores hicieron una opción: nosotros vamos a la actividad privada. Pero hoy se encuentran con esto. Realmente, este planteo es una contradicción.

He estado hablando con algunos productores de la zona. Se trata de gente con experiencia de muchos años. Por ejemplo, he estado hablando con el Gerente de la cooperativa CALPA. Nos decían que hubo experiencias de ANCAP con productores en donde en el contrato se asegura determinado precio, pero que eso debería estar pensado en una planificación a mediano plazo.

¿Cuál es la salida? Hoy la situación es esta. Pero creo que no debemos esperar a que las condiciones regionales cambien, sino que debemos tener alguna estrategia, que en este informe se planteaba. Tal vez esto no se previó para poder desarrollar esta industria. Como ciudadano del país, no como sanducero, nos parece que si tenemos posibilidades de producir sorgo y destilar alcoholes, deberíamos estudiar toda la gama de posibilidades.

Entonces, la pregunta concreta es: ¿cuál ha sido el desarrollo de la empresa en este período y cuál es la perspectiva que puede tener para que, efectivamente, el cierre de la planta sea transitorio? Reitero que no debemos estar a la espera de que las condiciones regionales cambien y desearía saber cuáles son las acciones positivas que plantean, tanto el Directorio de ANCAP como CABA S.A.

Pienso que más allá de su trabajo y de su salario, los trabajadores están preocupados por la industria en sí.

SEÑOR PRESIDENTE.- En el análisis de lo que ustedes han vertido en la Comisión, creemos que hay dos temas que son fundamentales en el futuro de la planta. Uno de ellos es el problema del sorgo; los precios y otros factores determinaron que transitoriamente la planta tenga que cerrar. El otro problema es el del gas.

En cuanto al sorgo, a la Comisión le interesaría saber a quién le compramos, cómo se hacen las compras, cuál es el volumen y qué tiempo insume. A veces, depende de la zafra, de previsiones hacia el futuro. En este momento, CABA S.A. se encuentra con que los precios internacionales bajan en algunos sitios y nosotros no producimos sorgo. Queremos saber cómo fueron encaradas esas compras.

Sé que los precios del gas es un tema polémico, pero quizás en este diálogo podemos sacar algunas conclusiones. En ese sentido, la Comisión ha trabajado mucho. ¿Cuáles son las provisiones de gas en Uruguay? Hay una gran entrada en el litoral, en la zona de Paysandú, y también hay una gran entrada en el sur; ANCAP trabaja en los dos lados. No hemos tenido novedades en cuanto a si las industrias que funcionan al sur del país, las que se proveen de gas, han sido afectadas por este proceso de provisión de gas y el costo.

Conocemos varias industrias; tenemos todos los datos. También quisiéramos saber si la planta de alcoholes está afectada por los precios del gas del litoral argentino.

Según datos que el Directorio nos ha suministrado, ANCAP tiene pozos de gas en las zonas argentinas. Sé que esto es complejo; son hechos que se dan dentro de dos países que están conectados por el problema del gas. Nos gustaría saber por qué los precios afectan a la planta de alcoholes o a la planta de portland -también hemos tenido noticias con respecto a esto- y si saben lo que ocurre en el sur, donde ANCAP tiene importantes inversiones de gas. Como estamos en este mundo de problemas, nos gustaría saber qué está pasando en la región del litoral y en la región del sur con los precios del gas.

SEÑOR MOLINELLI.- El Director Martino dijo que quizás hoy deberíamos estar comprando alcoholes en Argentina y que todavía se estaba usando el alcohol que CABA S.A. tiene en reserva. El alcohol es una materia prima para producir las bebidas. ¿Cuántas reservas de alcoholes tiene hoy CABA S.A. para los distintos destinos y hasta cuándo las tiene?

SEÑOR PETRONE.- Creo que lo mejor es que haga un poco de historia de CABA S.A.; de esta forma, todas las preguntas se irán contestando.

Para nosotros, Paysandú es muy importante como valor estratégico. Uruguay tiene una destilería que le permite autoabastecerse de alcoholes si en algún momento fuera necesario. Eso es importantísimo a efectos de que los precios internacionales que llegan al país no se disparen. Si no tuviéramos la posibilidad de producir nuestros propios alcoholes, no sé si los precios tan competitivos que llegan en este momento dificultarían la colocación de nuestra producción o si aumentarían, de acuerdo con lo que hemos visto en otro tipo de productos. Además, esta destilería nos permite procesar distintas materias primas. Hablamos de sorgo, que es lo básico, pero también procesamos melaza que, lamentablemente, es una materia prima que ha ido en baja. Históricamente, nos manejamos con varios ingenios, desde la vieja RAUSA, ARINSA, Azucarlito, hasta nuestro establecimiento "El Espinillar"; hoy en día, CALNU nos suministra algún poquito que le quede. También utilizamos esta materia prima para la destilación de flemas vínicas para la grapa. Todo lo que es destilación lo tenemos concentrado en Paysandú, por lo que para nosotros tiene un valor estratégico importante. De allí nuestro interés en conservar esta destilería y en que siga funcionando, porque sabemos que si no tuviéramos la posibilidad de trabajar en Paysandú, perderíamos tremendamente competitividad.

Hay dos etapas de CABA S.A. Esta empresa empieza con el nombre AMBD en octubre de 1999 -se trataba de una "joint venture" que habíamos hecho con un socio escocés- y estaba destinada exclusivamente a la comercialización de los productos de ANCAP en el país y en el exterior. Esa etapa termina a fin del año 2001, cuando se decide cortar el vínculo con el socio escocés, haciéndose cargo ANCAP de la empresa AMBD. Entre las condiciones de la separación, estaba el cambio de nombre. AMBD quería decir ANCAP Morrison Bowmore Distillers y, procesado el cambio, quedó CABA S.A., que quiere decir Comercializadora ANCAP de Bebidas y Alcoholes. De modo que comenzamos con CABA S.A. en la etapa en que nosotros la gestionamos -el 1º de enero de 2002-, manteniendo su condición de comercializadora y coexistiendo con la División Alcoholes hasta aproximadamente mediados de 2002. En ese momento, los resultados de la División Alcoholes que venían siendo deficitarios desde que se quitó el monopolio, no podían ser enjugados con los resultados de CABA S.A.

Entonces, se hizo el estudio estratégico al que hacía referencia el señor Diputado, por el cual se llega a la conclusión de que agrupando todas las actividades en el derecho privado se iban a conseguir ventajas tales que alcanzaríamos una rentabilidad suficiente como para que la industria no necesitara del apoyo del ente del cual era parte. Este estudio -como cualquier - tiene una cierta probabilidad de ocurrencia; este era el más probable. Para este estudio se tomaron los precios de la materia prima, los precios de la energía y todos los costos inherentes, en función de lo normal en ese momento. Pienso que pocas veces se da que en un período coincida -como ha pasado este año— que se disparen variables fundamentales, como el precio de la materia prima y de la energía, que nos han llevado a tomar la determinación de cerrar la producción durante cierto lapso.

Tomamos la decisión sobre mediados de año, cuando el análisis de los números demostraba que no estábamos alcanzando una rentabilidad como la que pretendíamos, pero que la pérdida resultante de ese balancete inicial estaba dada prácticamente por Paysandú. Este departamento estaba absorbiendo todas las posibilidades de rentabilidad que tenía CABA S.A. porque estaba trabajando con una materia prima cara y

con un combustible que le triplicaba el costo normal. Además, como es un proceso continuo -la caldera es dual-, no podíamos parar, teníamos que pasar a trabajar con fuel oil, al otro día podíamos seguir trabajando con gas durante dos horas y volver a pasar al fuel oil, lo que generaba un costo adicional que nos estaba complicando tremendamente. Es inviable operar como se hace en otras industrias, trabajando determinada cantidad de horas por día, parar y al día siguiente arrancar de nuevo. Este es un proceso continuo y parar y arrancar es una cosa que desvirtúa todos los costos.

Se dio el problema en el sorgo, en particular. Como ustedes conocen, la producción agropecuaria es muy variable en cuanto a las decisiones de siembra de los productores. En este año las expectativas de la venta de soja a China complicaron todo el panorama. No solo productores uruguayos han plantado soja, sino que han venido desde Argentina a plantar soja en Uruguay. Las expectativas de precio hicieron que la cosecha de sorgo estuviera muy por debajo de los niveles habituales. Además de tener una producción pequeña en el país, teníamos la contra de que la demanda aumentó, porque el sorgo y también la melaza tienen como destino la alimentación de ganado. Como estábamos colocando bien nuestros ganados, el sorgo resultaba importante para las raciones y la melaza para mezclar con los fardos. De modo que nuestra materia prima tenía una demanda muy superior a la habitual en los últimos tiempos.

SEÑOR MARTINO.- Se está explicando el porqué de la escasa cantidad de sorgo en el país, así como el alto precio al que ha llegado, debido fundamentalmente a los valores que está adquiriendo la carne en estos momentos en Uruguay. Pero el sorgo explica una parte de este asunto. En el caso de la melaza, adviértase que en la zafra anterior la comprábamos a $ 1.250 la tonelada, mientras que este año el precio que tenemos cotizado alcanza a $ 2.100. Y con la melaza también hacemos alcohol.

Quiere decir que las dos materias -por motivos exógenos a CABA o a ANCAP- han visto tremendamente aumentados sus precios. Pero la incidencia del precio del sorgo no es tan grande en el litro de alcohol como en el caso de la energía. Con los precios actuales del petróleo y con un mismo valor por tonelada de sorgo -US$ 110-, si utilizamos gas natural, el litro de alcohol nos cuesta US$ 0,615, pero con fuel oil se va a US$ 0,81 el litro de alcohol. La energía es fundamental para la fabricación de alcohol. Quiere decir que utilizando como energía el gas, el precio del litro de alcohol es US$ 0,20 menos.

SEÑOR PETRONE.- Con respecto al procedimiento para la compra de sorgo, tradicionalmente, cuando constituíamos la División Alcoholes, teníamos una autorización del Tribunal de Cuentas -no hacíamos licitación- y ese mecanismo lo mantenemos ahora. Como es una negociación que hay que realizar fuera de los tiempos que requiere una licitación pública, lo manejábamos directamente, pero casi con las mismas exigencias. Nosotros cursamos pedidos de precios a acopiadores, productores, tenedores a cualquier título de sorgo e, inclusive, a la cámara que agrupa a las cooperativas y de ahí recibimos ofertas de un sorgo que debe tener determinadas características -no cualquier sorgo sirve-, que no contenga taninos y seco porque será almacenado durante un período prolongado y si tiene humedad puede perderse. Ese producto ya de por sí tiene unas características distintas a las de un sorgo para otros usos. Estudiamos las cotizaciones y adjudicamos la compra a quien nos resulte más conveniente.

Este año hemos tenido muy pocas respuestas de productores, acopiadores, cooperativas, por decirle algunos casos. La Unión Rural de Flores nos dijo que no nos iba a ofrecer sorgo porque no había plantado casi nadie en su zona de influencia. El sorgo lo compramos precisamente en Quebracho, al norte de Paysandú, a un productor llamado Pastorini.

Alguna vez compramos en el mercado argentino, en aquellos años en que hubo una gran seca y los precios se habían disparado. Tiene la contra de la distancia. No es sencillo el traslado de sorgo, ni el traslado de granos. Ahí está influyendo el costo de flete, que se suma a los impuestos internos de Argentina -las detracciones-, que tienen los granos pero no el alcohol. Con todo el proceso de limpieza y de secado para lograr las condiciones que nosotros requerimos, la mejor oferta alcanzaba a US$ 110 la tonelada, por lo que el precio se nos iba muy alto.

En cuanto a las perspectivas, dado que el negocio de la soja no fue tan rentable como la gente pensaba -por lo menos bajó drásticamente el precio-, las expectativas para la próxima cosecha son halagüeñas y nos han dicho que el año que viene vamos a tener sorgo en abundancia, mucho más que el que necesitemos. A mí me

interesa que tengamos un abastecimiento regular y permanente. Por eso, en este momento estamos conversando con algunos productores con la idea de contratar áreas para sembrar, facilitar la inversión en semilla, fertilizante; en fin, colaborar con los gastos del productor para que no tenga que acudir al Banco de la República y estar a lo que resulte de la cosecha para cubrir los compromisos contraídos. De esa manera nos podríamos estar asegurando un abastecimiento y un precio adecuado, porque las dos cosas tienen que correr parejas. Debemos contar con el producto y producir un alcohol competitivo, porque no son las viejas épocas del monopolio sino que ahora la gente nos compra si le sirve el producto que le ofrecemos, al precio que se lo ofrecemos, de lo contrario, aunque lo produzcamos no lo podemos colocar.

En cuanto a cómo fue el funcionamiento de CABA S.A., en este período -que comienza en noviembre de 2002-, debo decir que incorporamos todas las actividades viejas de la División Alcoholes a la nueva empresa. Diría que la gestión comercial -la que planeamos en el estudio- está dentro de lo esperado y ajustando una serie de detalles estamos logrando una gestión favorable en forma permanente. Aclaro que es la gestión adecuada; quizás la Comisión tenga una idea distinta si vio un balance con números que no condicen con lo que digo, pero una cosa es la gestión y otra los problemas que heredamos de la sociedad anterior, que tuvimos y que hemos ido siguiendo en el correr de este par de años en que hemos gestionado la empresa.

SEÑOR MOLINELLI.- Quisiera saber si actualmente toda la gestión, inclusive la comercialización, se hace a través de CABA S.A. o si hay otra empresa, que se llama Alcoholes del Uruguay S.A.

SEÑOR PETRONE.- Al mismo tiempo que se creó AMBD S.A. en sociedad con un socio escocés, se creó Alcoholes del Uruguay S.A. en sociedad con la Corporación Nacional para el Desarrollo en una proporción distinta, ya que ahí ANCAP es dueño del 90% del capital y la mencionada Corporación es propietaria del 10%. Esta empresa tiene por cometido la distribución de todos los alcoholes que no son bebidas, es decir distribuye los alcoholes industriales para las tabacaleras, para las perfumerías, etcétera, ya sean alcoholes potables como industriales y aun los desnaturalizados para quemar.

Además, aprovechando que hay un canal de distribución, ha agregado otro renglón, que son las ferreterías, los comercios minoristas, industrias, los solventes que produce ANCAP, etcétera.

SEÑOR MOLINELLI.- Por consiguiente, algún alcohol que produce CABA S.A., puede ser vendido por Alcoholes del Uruguay S.A.

SEÑOR PETRONE.- Desde luego. CABA S.A. le suministra a Alcoholes del Uruguay S.A. toda la logística: el almacenamiento de los alcoholes, el almacenamiento del alcohol envasado y el despacho. Alcoholes del Uruguay S.A. se encarga de atender la cartera de clientes y de ver nuevos productos -últimamente se ha incorporado el alcohol en gel-, es decir, de todo lo que es comercial y, reitero, la parte logística la aporta CABA S.A., por supuesto cobrándole.

La pregunta con respecto al gas la voy a responder teniendo en cuenta dos aspectos. Uno de ellos es el de CABA S.A., ya que nos aseguramos que en el futuro, cuando se arregle el problema del suministro, mantengamos la condición de gran cliente. Para eso, al igual que otras industrias de Paysandú, presentamos una gestión ante la URSEA explicando claramente que no podíamos usar lo que nos daba porque nos resultaba antieconómico, pero que si no empleábamos las cantidades a las que nos comprometimos a ser el gran cliente, se debía a algo ajeno a nuestra voluntad, concretamente a que no teníamos el suministro. La carta está dentro de lo que la URSEA ha considerado aceptable, por lo que podríamos mantener la condición de gran cliente y la tarifa especial para industrias.

SEÑOR AGUERRE CATS.- En materia de suministro de gas natural de Argentina hacia nuestro país, la situación es dramática. Argentina, a través de la Resolución 265/04 de la Secretaría de Energía - Unidad que depende del Ministerio de Economía argentino- puso restricciones totales, dejando exportar solamente una parte de las autorizaciones de los que compran gas allá.

ANCAP, a través de PETROURUGUAY S.A. -que es una empresa más antigua que las que han provocado discusiones en Argentina-, conjuntamente con PETROBRAS, son titulares de una autorización para explotar una fuente de gas natural en Aguada de la Arena, Provincia de Neuquén. A través de la producción propia y

de la que compran a PETROBRAS está autorizada, desde hace algunos años, a exportar 730:000.000 de metros cúbicos de gas natural en diez años. Nunca se llegó, año por año, a cubrir la totalidad de la autorización, precisamente debido a esas restricciones.

Ese gas que ANCAP importa desde Uruguay entra por Paysandú a través de dos ramales: uno que va a Casablanca -que está pensado para que sea utilizado solo por UTE; es el que no funciona hoy día- y el que viene por debajo del puente, que es el que suministra ANCAP.

En cuanto al Gasoducto Cruz del Sur -ANCAP también es socia-, que es el que viene por debajo del Río de la Plata, tenemos tres grandes consumidores. FANAPEL en Juan Lacaze, Metzen y Sena en Empalme Olmos, y la empresa CONECTA, en la que estamos asociados con Unión Fenosa de España, que es la que distribuye al menudeo gas natural en el sur del país. Tanto Metzen y Sena como FANAPEL están sufriendo graves inconvenientes debido a la restricción de importar nuestro gas natural de la Argentina. Ayer, Metzen y Sena nos hizo un planteamiento dramático. Están siendo obligados a sustituir el déficit de gas natural por gas licuado de petróleo -que es mucho más caro- y por fuel oil, que es prácticamente prohibitivo. Todos queremos que esa empresa sobreviva y pueda desarrollarse, ya que es una vieja industria tradicional en el país, y todos estamos poniendo nuestro grano de arena para que sobreviva, pero con el corte del gas natural -que sin duda es el combustible más barato para la industria- estamos notando que hay graves dificultades para eso. Se trata enteramente de un factor exógeno.

Estamos haciendo negociaciones con el Ministerio de Industria y Energía y la Secretaría de Energía de Argentina para ver si podemos elevar esa cuota pero, reitero, estamos sufriendo dificultades en ese aspecto. Todo esto se refleja en la vida de CABA S.A. que sufre esas consecuencias.

SEÑOR OBISPO.- Me tranquiliza el planteamiento que están realizando los visitantes respecto a que se están tomando previsiones para el futuro con las materias primas.

En cuanto al gas, nosotros participamos en todo el proceso de los acuerdos con Argentina para traer gas natural -que es buena cosa-, pero sin duda alguna en el país se refleja la crisis energética de la región, que es estructural. Lamentablemente, cuando teníamos alguna crítica respecto a la dependencia de energía con Argentina hoy se justifica, y...

SEÑOR AGUERRE CATS.- Discúlpeme, señor Diputado. Eso mismo obligó a nuestro Gobierno a celebrar acuerdos con Bolivia que en algunos años se transformarán en realidad y ya no tendremos restricciones.

SEÑOR OBISPO.- Precisamente, la interrogante que pensaba plantear tenía que ver con el gasoducto con Bolivia. Creo que eso ayudaría a resolver un tema estructural en la región.

No sé si a través de los acuerdos con el MERCOSUR, en esta nueva realidad que existe en el Mercado Común, se ha pensado o existe alguna perspectiva -sin duda alguna esto supera a CABA S.A. y a ANCAP- en el sentido de que todas estas producciones tuvieran una complementación en la región o algún acuerdo especial.

Comparto totalmente que la destilería de Paysandú tiene un valor estratégico importantísimo y que el país no debería desprenderse de esa producción aunque a veces haya que realizar algún sacrificio, pues me parece que es una herramienta muy importante.

Finalmente, de acuerdo con nuestras informaciones el gasoducto que viene del norte se pensaba conectar con la red brasilera. ¿Es así?

SEÑOR AGUERRE CATS.- Es así.

SEÑOR PRESIDENTE.- Quisiera saber si en los planes a futuro para la planta de alcoholes de Paysandú existe alguna previsión desde el punto de vista tecnológico.

SEÑOR PETRONE.- Allí hay algunos aspectos a mejorar en el equipamiento. La planta de Paysandú fue incorporada a ANCAP en 1949; la destiladora y la rectificadora datan de esos años, y a pesar de que han sido reparadas y mantenidas en forma para dar resultados, actualmente, desde el punto de vista tecnológico, hay unas cuantas cosas a mejorar.

El equipamiento tiene una serie de equipos que lo componen. Por ejemplo, uno de ellos es la caldera, lo que produce la energía, el vapor para procesar. Tenemos una caldera dual de última generación, que funciona tanto con gas como con fuel oil, y por ese lado estamos bien.

El proyecto de inversión ahora pasa por el equipo cocedor. El proceso del sorgo requiere molerlo, cocinarlo, y preparar un mosto para que fermente, que es el que transforma el almidón que tiene el cereal, en alcohol. Ese equipo cocedor trabaja en lotes, es decir, se produce uno y se vacía, se produce otro y se vacía, y así sucesivamente. Ese es nuestro cuello de botella. Invirtiendo en este proyecto, que tenemos en carpeta -los propios resultados de la empresa nos irán aconsejando el momento para llevarlo adelante-, nos permitiría aumentar bastante la producción si incorporáramos un cocedor continuo, que también nos permitiría aumentar la cantidad de producto obtenida durante el año.

También pensamos incorporar alguna columna en la destilación -nuestro equipo tiene dos columnas- para mejorar la calidad de los alcoholes. Nuestro equipo es ideal para hacer aguardiente -por ejemplo, el aguardiente de cereales con el que se elabora el whisky-, pero para lograr alcoholes más finos se requiere de más columnas. Paulatinamente y en la medida en que los recursos que generemos lo permitan, pensamos incorporar un par de columnas más para obtener alcoholes extrafinos de primera calidad. No debemos olvidar que actualmente nuestro producto compite con el que se elabora en Argentina, pero si lográramos efectuar esa inversión estaríamos a nivel de los mejores alcoholes del Cono Sur.

De todas formas, debo manifestar que por el momento estamos condicionados por los recursos.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Tienen cuantificada la inversión?

SEÑOR PETRONE.- El cocedor continuo cuesta entre US$ 250.000 y US$ 300.000 y cada columna cuesta, aproximadamente, US$ 400.000.

SEÑOR PRESIDENTE.-. Para nosotros es importante que los visitantes crean que esta planta de alcoholes tiene valor estratégico para Paysandú y que se ha cerrado transitoriamente. Creo que la ciudadanía está esperando este tipo de mensajes de parte del Directorio de ANCAP.

La Comisión de Industria, Energía y Minería agradece la presencia de los integrantes del Directorio de ANCAP y de la empresa CABA S.A.

Se levanta la reunión.